

房地产开发公司全力推进2019年重点工作

本报讯(通讯员 王新龙)房地产开发公司认真贯彻落实集团公司“两会”精神,按照“两会”提出的任务和要求,确立了2019年重点工作任务。

该公司在分析总结2018年工作的基础上,按照集团公司“两会”精神和要求,紧紧围绕年度预算指标,重点做好六项工作:一是实现房地产开发、底商、对外物业、对内物业收入等主要预算指标的完成。二是加强做好改造施工的协助、配合、指导工作,供水改造、供电改造、供热改造等项目按计划目标推进,坚守民生底线,确保“三供一业”平稳过渡。三是认真学习研究相关法律法规政策,抢抓发展机遇,努力开拓房地产项目,激发内

生动力,推动项目开发迈出实质性步伐。四是落实集团公司责任担当“再亮剑”、人岗匹配“再优化”、岗位胜任“再检验”的总要求,进一步深化内部改革,引导职工适应房产改革发展新形势,深化改革创新,激发全员价值创造能力。五是健全完善机构岗位管理、基础资料管理、制度机制管理、效能建设管理“四个管理体系”为抓手,以明制度、清底数、建制度、促落实为目标,以健全基本情况、基础数据、基本档案为重点,以工程建设、产权产籍、住房交易、拆迁安置基础档案专项整改为突破口,高标准严要求,大力提升基础管理水平。六是贯彻落实集团公司“一高两严”总要求,以“知责、履

责”、落实“一岗双责”为核心,以现场管控为重点,夯实基础管理,持续推进“底线”安全管理,强化安全监察和评价,加大安全正向激励力度,严肃安全问责,促进逐级安全责任的落实。

该公司要求全体干部职工要统一思想,凝聚力量,把思想和行动统一到公司的改革发展上来;拓展思路,在市场化运作和提升管理服务水平上寻找突破;创新思维,探索发展路径,增强企业发展活力;推行项目经理制,构建适应改革发展的管理团队,圆满完成集团公司交给的各项任务,用实际行动为锻造新时代太钢核心竞争力,为新时代太钢高质量发展做出应有的贡献。

创新营销的价值

张培俊

近日,公司开展了“改革创新、奋发有为”大讨论,营销中心提出的六个“破除和创新”,精准把握了企业问题的脉搏。这次大讨论对于营销中心应对复杂市场环境,提升营销竞争力具有非常重要的指导意义。新的一年,钢铁行业的竞争态势进一步加剧,营销竞争力的提升又到了一个十分重要的关口,作为一名营销人员,我认为改革创新、奋发有为就是要立足岗位,在“推进商业模式创新,实现由提供产品到提供解决方案的转变”上下功夫、做文章。

2018年12月3日,太钢与张家港某公司签订242吨出口美国垃圾焚烧炉TP310H不锈钢管订单。签订合同不久,客户来函针对前期加工其他厂家同类材质钢管中出现小R裂纹问题对太钢订单追加硬度和延伸率技术要求,钢管公司从技术角度上感觉很难控制。鉴于是新行业、新品种,为发现弯管裂纹的真正原因,避免潜在异议纠纷,我们不锈钢管部通过协调技术中心、钢管公司相关人员赴客户现场实地调研,全天全程现场对直管到冷弯到热弯进行了跟踪记录,最终发现弯管裂纹的原因是冷弯后未进行应力消除,而不是材质问题,同时提出了冷弯后固溶处理的解决方案。

2019年2月21日,客户邀请太钢再次现场指导固溶工艺提高生产效率。我们不锈钢管部与技术中心专家再次深入现场,在精整区开展了两轮“弯管-拍片检查-热处理-热挤压-拍片检查-硬度检测-二次挤压-拍片检查”试验,通过研究用户小R挤压开裂工艺,提出了工艺优化的具体措施,使得弯管中环形应力的开裂问题得到较好解决,最终获得了华东锅炉技术质量部门认可,并就生产效率低的问题,结合客户固溶设备条件,给出了我们的建议,得到了客户的认可。

作为三新客户“新客户、新品种、新行业”,客户从签订合同前对太钢的“担心”,到第一次走访的“佩服”,到第二次走访的“信任”,充分证实了创新营销的价值,增强了对太钢品牌的忠诚度。

未来市场竞争愈加激烈,谁能为客户解决问题,谁就能赢得市场!



营销心语

今日见闻

近日,复合材料厂召开2019年预算再落实再动员大会,各单位负责人参加会议,分别汇报了各单位预算执行情况,深刻分析了存在的问题和短板,明确提出了改进措施和预期目标。

邱宝文 摄



小改善实现降本大作为

通讯员 乔秀梅

2018年以来,袁家村铁矿干部职工紧紧围绕全年降本指标,立足岗位,眼睛向内,深挖内部潜力,从“小处”着眼,通过“小改善”,实现了降本增效大作为,取得了可喜成果。

原料作业区共有3台制氮机,两用一备,生产的氮气主要用于降低储运、原料煤粉仓的氧含量。每台制氮机配套一台增压机,制氮机出口压力0-0.6Mpa,通过增压机增压后的压力可以达到1.0Mpa。由于储运燃煤锅炉、烘干喷煤处于停用状态,目前只有原料喷制煤煤粉收尘器需要氮气,且仅需要0.35Mpa就可以满足除尘器需要。针对这一现状,为进一步提升制氮机作业效率,设备组技术员王成对制氮机系统的运行条件进行分析,将制氮机出口供储运、烘干的氮气供应主管道进行封闭,减少管道系统对氮气的损耗。他多次现场跟踪论证,通过调节制氮机自带调压阀,就可使氮气压力达到0.5Mpa,不需要投运增压机,在系统压力达到0.5Mpa后再开启喷制煤除尘气脉冲,对氮气系统的压力变化影响较小,日常开启一台制氮机就可以保证正常情况下系统的氮气需求。目前制氮机运行方式改为两备一用,3台增压机全部停用,全年可节约用电约45万度。

焙烧作业区成-2皮带机旁通溜槽采用的是不锈钢衬板,在球团

触,传热传质同时存在,系统存在蒸发、风吹和排污损失,不仅需不断补充新水,且易混入矿粉、灰尘、酸蒸气等杂质,使空压机冷却管线结垢、腐蚀,冷却效果差。如果全年按8000h运行,年耗水量就达到108000m³。2018年6月份,为了进一步提高空压机冷却效果,通过前期实验、科学论证,将开式冷却器更换为蒸发冷却器,将水冷与空冷、传热与传质过程融为一体,利用水膜蒸发强化传热,设置收水器,减少喷淋水蒸发与漂损,收水率达到99.99%,全年耗水量仅为52800m³,全年仅水费一项就可节约成本40余万元。

袁家村铁矿通过小改善、小改造、小革新,收获降本增效累累硕果。2019年袁矿人将坚决贯彻集团公司“一切成本皆可降”的创新理念,聚全员智慧,汇集降本增效磅礴力量,全面吹响降本集结号,向2.3亿的核心任务有力迈进。

尖山铁矿认真组织开展冬季电气专项检查。图为该矿领导带领各事业部负责人对采场胶带排若干变室进行检查。

王科举 摄
陈小革 文



东山矿采矿作业区扎实推进预算管理工作

本报讯(通讯员 温春俊)东山矿采矿作业区围绕“矿山的生命力在于成本”、“一切成本皆可降”的指导思想,从设备改造、修旧利废、采场工艺等方面着手,以持续降低成本为目标,制定措施,力争实现2019年矿部预算目标。

燃油消耗是采矿作业区的主要运营成本之一,作业区通过多种措施降低燃油消耗,达到降本增效的目的。一是投入使用新型清洁能源空气能热水设备取代传统的燃油锅炉;二是根据TR50运矿大车(油耗)/吨小于TR60(油耗)/吨的特点,优先选用TR50运矿大车进行运输作业;三是根据反铲与正铲设备相比油耗低但效率也低的特点,优化运矿大车与铲装设备的配比,达到高效省油的目的。此外作业区还通过优化采场道路、缩短运距,优化穿孔质量,改善爆破效果,消除货位硬的办法降低油耗。

设备备品备件的消耗又是影响采矿运营成本的主要因素之一。作业区加强设备备品备件的管控,一方面通过对库存物资进行盘点,盘活库存物资;另一方面,作业区通过修旧利废达到降本增效的目的。同时,作业区通过控制车速、改善道路运输状况,降低运矿大车的故障发生率,进而达到降本增效的目的。

“事故是最大的浪费”。作业区强化超速管控,预防交通事故;通过剔顶作业等措施,消除冻皮、大块,防止大块冻皮、石块等砸坏设备,造成设备备品备件的意外损耗。